



Mit jedem Handgriff mehr Ertrag: Die Reparatur von Glasbruchschäden bietet Potenzial für gute Zusatzgeschäfte.

Glasklar mehr Ertrag

Die Reparatur von Glasbruchschäden liegt weitgehend in der Hand von Vertragsbetrieben und Spezialanbietern. AGS Autoglas Spezialist ist angetreten, um das Glasgeschäft von freien Werkstätten anzukurbeln. Die Neutraublinger suchen Partnerbetriebe.



Fit in Sachen Glas: Zu den Leistungen des Werkstattkonzepts Autoglas Spezialist gehören umfangreiche Anwenderschulungen.

Die Marktpotenziale von Glasbruchschäden sind enorm. Jahr für Jahr gibt es in Deutschland über zwei Millionen Schadensfälle, die von den Versicherungen mit einem Gesamtvolumen von über 1,1 Milliarden Euro reguliert werden. Doch seltsamerweise bieten nur wenige freie Kfz-Werkstätten die Reparatur und den Austausch von Fahrzeugscheiben aktiv an. Das Feld wird den Vertragsbetrieben und insbesondere den bekannten Spezialanbietern überlassen. Das ist umso verwunderlicher, als doch die zu erzielenden Erträge durchaus attraktiv sind.

menden Jahr deutlich erhöhen“, erklärt Vertriebsleiter Andreas Lange im Gespräch mit der amz. Mittelfristiges Ziel sei es, ein flächendeckendes Partnernetzwerk in Deutschland aufzubauen.

Lange weist klar darauf hin, dass es bei dem Konzept nicht um die Vermittlung von Versicherungsfällen geht: „Wir sind nicht davon überzeugt, dass sich das Gewähren hoher Nachlässe für Betriebe im Autoglasbereich rechnet. Wenn überhaupt vermittelt wird, gehen die Fahrzeuge in der Masse zum ‚Klassenprimus‘ aus Köln oder direkt in die Schadensnetze der Versicherungen bzw. der bekannten Schadenssteuerer“, unterstreicht er.

Die AGS GmbH mit Sitz in Neutraubling in der Oberpfalz ist mit ihrem neuen Konzept „Autoglas Spezialist“ angetreten, um das Glasgeschäft wieder verstärkt in die freien Werkstätten zurückzubringen. Bislang arbeiten deutschlandweit knapp 100 Kfz-Werkstätten mit dem System zusammen. Dabei soll es aber nicht bleiben. „Wir wollen Autoglas Spezialist kontinuierlich ausbauen und die Zahl der Partnerbetriebe im kom-

Umfangreiches Rüstzeug

Daher geht es bei Autoglas Spezialist vor allem darum, den Werkstätten umfangreiches Rüstzeug an die Hand zu geben, um die sich bietenden Potenziale rund um das Geschäft mit Glasschäden zu nutzen und die Schadensfälle professionell bearbeiten zu können. Interessierten Betrieben werden unterschiedliche Leistungspakete an-



Höhere Auslastung: Die Werkstätten sollen die Kunden beraten und ihre Leistungen aktiv verkaufen. Fotos: AGS GmbH

geboden, die sich in ihrem Umfang an den jeweiligen Bedürfnissen orientieren.

Die Zusammenarbeit beginnt mit einer ausführlichen Bedarfsanalyse der Werkstatt. „Ziel ist die Optimierung der Werkstatterträge, ohne dabei unnötige Kosten zu produzieren“, erläutert Vertriebsleiter Lange. Aus dieser Analyse lässt sich das zusätzliche Geschäftspotenzial ermitteln, das sich mit der Bearbeitung von Glasschäden erzielen lässt. Lange: „Bei konsequenter Umsetzung des Konzepts verglasen unsere Partner monatlich durchschnittlich fünf Fahrzeugscheiben mehr als vor der Partnerschaft und erzielen damit monatlich über 2.000 Euro Rohertrag.“

Doch was müssen die Werkstätten konkret tun, um das Glasgeschäft anzukurbeln? „In erster Linie sollten sie aktiv sein. Es geht darum, Glasschäden am Auto zu finden, den Kunden zu beraten und die Leistungen dann auch tatsächlich zu verkaufen“, erklärt Lange. Nach seinen Worten komme es viel zu häufig vor, dass der Kfz-Meister den Werkstattkunden auf einen Glasschaden hinweise, das daraus folgende Geschäft aber anderen überlasse.

Leistung aktiv verkaufen

Neben den umfassenden technischen Schulungen gehört daher auch die Vermittlung von Verkaufs-Know-how zu den wichtigsten Systemleistungen. Jeder Partnerbetrieb bekommt darüber hinaus eine professionell gestaltete Internetseite, die mit der bestehenden Homepage der Werkstatt direkt verknüpft wird. Dank intensiver Suchmaschinenoptimierung sollen Autofahrer den jeweiligen Autoglas-Spezialisten in ihrer Region als fachkundigen Ansprechpartner für alle Marken wahrnehmen.

Nicht zuletzt profitieren die Partnerbetriebe von guten Einkaufskonditionen. Scheiben in OE-Qualität, Zubehör und Werkzeug sind aufgrund der Gruppenpreise deutlich günstiger als im Einzelverkauf. Zudem erhalten alle Partner eine ausschließlich auf Glasbruchschäden spezialisierte Abrechnungssoftware. Diese ermöglicht eine unkomplizierte Schadensberechnung auf Basis der Herstellervorgaben und sorgt zugleich durch eine Onlineabrechnung mit den Versicherungen für eine schnelle Regulierung mit den Versicherungen. jag

.....
www.autoglas-spezialist.com

Dedicated Salesman(..ager)

Automotive Spare Parts – European Aftermarket

We are looking for a professional, ambitious and dedicated salesman to further develop our growing business in the European independent aftermarket.

YOU!

Of course you are well educated. But we don't care about type of education, your age, gender, culture or nationality, because we believe that sales qualifications are universal. Either you have it or you don't. But we expect that:

- // You work systematically and determined.
- // You have a proactive and energetic approach to your work.
- // You know that results are made in front-line and not behind a desk.
- // You like travelling and visiting customers - and for you 100 days per year are OK.
- // You are a teambuilder, think strategically and know, how to lead a sales organization.
- // You know about cultures and markets, and you speak German and English. If you speak or understand Russian or Polish as well, it would certainly be an advantage.

US!

- // We are one of the most successful suppliers of spare parts to the automotive independent aftermarket with customers all over Europe, including Russia and neighbour countries.
- // We have a wide range of quality parts especially within brakes, steering and suspension.
- // Our brand "NK" is well known and highly respected.
- // We think "outside-in". Our DNA is agility and flexibility. Our customers' success is our mission, and we think in customer service 24-7.
- // Our roots are Scandinavian, but we act internationally with supply platforms in Germany, France and Denmark and a sales office in Russia. Maybe therefore our style is loose, friendly and open minded.

YOUR NEW JOB

- // Your new home base is Eisenach and your work place is on the market.
- // Your new staff and colleagues are real aftermarket professionals with decades of experience from the automotive business and from exporting.
- // You will be part of the management team in our German company.

ACTION

For further information contact Global CSO Lars From, tel. +45 2978 6015

Application should be sent in English (Word) to Sarina Wolf, s.wolf@sbs-automotive.de

